

Ж 15875

На правах рукописи



ЕВСТАФЬЕВ ЭДУАРД НИКОЛАЕВИЧ

**ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Специальность: 08.00.01 – Экономическая теория

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Казань - 2009

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КГУ



0000537068

Диссертация выполнена на кафедре экономики ГОУ ВПО «Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина»

Научный руководитель: **доктор экономических наук, профессор
Мокичев Сергей Васильевич**

Официальные оппоненты: **доктор экономических наук, профессор
Газизуллин Наиль Файзулхакович**

**кандидат экономических наук, доцент
Сафина Роза Саимовна**

Ведущая организация: **ГОУ ВПО «Казанский государственный
финансово-экономический институт»**

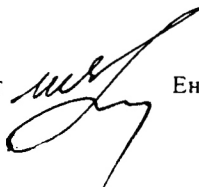
Защита состоится 15 декабря 2009 года в 12.00 часов на заседании диссертационного совета ДМ 212.079.08 при ГОУ ВПО «Казанский государственный технический университет им. А.Н.Туполева» по адресу: 420111, г. Казань, ул. К.Маркса, д.10, аудитория 310.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ГОУ ВПО «Казанский государственный технический университет им. А.Н.Туполева».

Сведения о защите и автореферат диссертации размещены на официальном сайте ГОУ ВПО «Казанский государственный технический университет им. А.Н.Туполева» www.kai.ru.

Автореферат разослан 14 ноября 2009 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
кандидат экономических наук, доцент



Еникеев Ш.И.

А 15875

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Характерной особенностью современного этапа общественного прогресса является возрастание роли инноваций во всех областях человеческой деятельности, включая экономическую сферу. По данным зарубежных аналитиков, экономический рост высокоразвитых стран мира в докризисный период на три четверти обеспечивался за счет научно-технического прогресса.

Генерируемое нововведениями экономическое развитие позволяет не только повысить уровень жизни населения, но и улучшить ее качество благодаря кардинальному совершенствованию системы образования и здравоохранения, решению проблем занятости, усилению творческой составляющей практически любого вида труда. Все это определяет необходимость формирования новой, инновационной, экономики, в которой не природные ресурсы, а знания должны стать определяющим фактором социально-экономического развития страны.

Российская Федерация в настоящее время находится на начальном этапе перехода к экономике инновационного типа. Даже в лучшие с точки зрения темпов экономического развития годы за счет высокотехнологичных секторов достигалось не более 10 % роста отечественной экономики, а доля страны в мировом наукоемком экспорте не превышала 0,5 %. В промышленности страны количество предприятий, использующих объекты интеллектуальной собственности, составляло менее 3%. С наступлением экономического кризиса эти показатели еще более ухудшились.

Важная роль в решении проблем инновационного преобразования экономики принадлежит государству, которое осуществляет стимулирование научно-технической деятельности через разработку и использование системы прямых и косвенных мер. Однако, как показывает опыт, традиционные способы государственного стимулирования инноваций не дают необходимой отдачи. Они должны не только качественно совершенствоваться, но и дополняться нетрадиционными мерами, обеспечивающими большую заинтересованность субъектов хозяйствования в создании, освоении и широком использовании научно-технических разработок. К таким мерам относится построение отношений подлинного сотрудничества и партнерства между государством и хозяйственными структурами как основными субъектами формирующейся инновационной системы хозяйствования.

Становление отношений частно-государственного партнерства (ЧГП) должно стать предметом особого внимания в современной экономической

теории, в рамках которой следует разработать основополагающие принципы и механизмы взаимодействия государства и частного сектора, способные, в сочетании с другими необходимыми условиями, перевести отечественную экономику на инновационный путь развития.

Степень разработанности проблемы. Зарубежные и отечественные ученые всегда уделяли большое внимание исследованию отношений между государством и субъектами хозяйствования. Различные аспекты подобных отношений раскрываются в научных трудах таких современных авторов, как Э.Аткинсон, Е.Балацкий, В.Бирюков, Дж.Бюккенен, Дж.Валлис, Ю.Винслав, Ч.Вольф, Н. Газизуллин, И.Герчикова, Р.Гринберг, М.Завельский, А.Зельднер, В.Кошкин, С.Мокичев, И.Мысляева, Д.Норт, А.Олейник, В.Орешин, Д.Осборн, Н.Петраков, И.Рисин, М.Ротбард, Дж.Сакс, С.Серегина, И.Столяров, Д.Стиглиц, В.Тамбовцев, Л.Ходов, Ф.Шамхалов, Ю.Швырков, Ю.Яковец, К.Яновский и др.

В развитых странах сформировалось целое направление научных изысканий по проблематике частно-государственного партнерства (*Private Public Partnership – PPP*), являющееся частью общей концепции взаимоотношений государства и бизнеса. Большой вклад в исследование частно-государственного партнерства внесли такие зарубежные ученые, как А.Акинтоие, Д. Амунци, М.Бек, Т.Барнеков, Э.Беннетт, Р.Бергер, Р. Бойль, А.Бонженаар, М.Булт-Спиринг, П.Громанн, Г.Девульф, П.Дэвис, Дж. Миллер, Л. Монтанхайро, С.Осборн, Р.Фослер, С.Хардкастл, З.Хьюго, В.Шпиринг и др.

Среди современных теорий, в рамках которых разрабатываются вопросы, связанные с развитием частно-государственного партнерства в странах Запада, следует выделить теорию транзакционных издержек (Д. Боез, Б.Виллалонга, С. Кинкель, С. Люфсманн, Х.Мюленкамп, М.Тоен, Р. Шоль и др.) и новую политическую экономию (А.Даунс, В. Нисканен, М. Олсон, С. Пельцман, Р.Познер, Г.Стиглер и др.).

Возрастает внимание к изучению отношений частно-государственного партнерства и у российских ученых. Только за последние несколько лет по этой проблеме опубликованы труды М.Азанова, Г.Баткилиной, Е.Бондаренко, И.Бородачева, В.Варнавского, А.Волосова, Е.Вотиновой, И.Галиева, Б.Генералова, М.Дерябиной, С.Емельянова, М.Загоруйко, Т.Зиминой, М.Клиновой, Е.Кубарева, В.Лихачева, Д.Любинина, М.Максимовой, В.Мочальникова, А.Нешадина, Э.Орловой, И.Осадчей, О.Полушкина, Ю.Потогина, Н.Пучкова, С.Рожковой, Е.Старикова, В.Телегина, В.Тюрина,

Р.Шабанова и др.

Важные аспекты развития частно-государственного партнерства в инновационной сфере экономики освещены в трудах таких зарубежных и российских авторов, как Н.Астафьева, Д. Аудреч, Б.Боземан, Ч.Весснер, А.Гапоненко, И.Гафиятов, Д.Гримси, И.Дежина, С.Кобум, Д.Кокурин, В.Киселева, М.Льюис, А. Линк, В.Малай, С.Мартин, М.Посталюк, С.Родин, Дж.Скотт, Г.Унтура, М.Фельдман, Дж.Хагедоорн, А.Хлунов, И.Шардин, П.Шинкаренко и др.

В то же время многие проблемы, связанные с развитием ЧГП как нового институционального явления и его ролью в формировании экономики инновационного типа, разработаны недостаточно. В частности, экономической наукой еще не дано четкого ответа на вопрос о том, какие объективные процессы лежат в основе развития отношений сотрудничества и взаимодействия между субъектами хозяйствования и государством, насколько устойчивой и необратимой является данная тенденция. Уточнения требует определение понятия «частно-государственное партнерство». Имеющиеся трактовки этого понятия представлены в научной литературе в весьма широком диапазоне – от чрезмерно расширенных до неоправданно узких. В теоретико-методологическом плане остается открытой проблема определения рациональных границ использования частно-государственных форм хозяйствования в дополнение к частному и государственному предпринимательству. Требуется более тщательное теоретическое обоснование потенциальных возможностей развития партнерства государства и бизнеса для формирования экономики инновационного типа.

Таким образом, возрастающее значение частно-государственного партнерства для преобразования экономики страны на инновационной основе и недостаточная теоретическая разработанность проблем, связанных с этим процессом, определили выбор темы диссертационного исследования, цель и постановку задач.

Цель диссертационного исследования – разработка теоретико-методологических подходов к раскрытию сущности частно-государственного партнерства и анализ его влияния на процесс формирования инновационной экономики.

Реализация поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- выявить исходные предпосылки формирования нового качества отношений между частнопредпринимательским сектором и государством, базирующихся на принципах равноправного сотрудничества и взаимодействия;
- рассмотреть подходы к определению экономического содержания

понятия «частно-государственное партнерство» и на этой основе сформулировать конституирующие его признаки, раскрыть противоречивый характер данного экономического явления;

- разработать методологические принципы, позволяющие более обоснованно осуществлять выбор между чисто государственной и частно-государственной формами хозяйствования;

- показать роль ЧГП в развитии институциональной среды, способствующей становлению инновационного типа поведения субъектов хозяйствования;

- раскрыть механизм влияния современных форм частно-государственного партнерства на развитие инфраструктуры инновационной деятельности;

- обосновать теоретические подходы к определению рационального соотношения между частными и государственными источниками финансового обеспечения инноваций, разработать предложения по согласованию интересов участников частно-государственных инновационных проектов.

Предметом исследования являются отношения частно-государственного партнерства в контексте их влияния на процесс становления экономической системы инновационного типа.

Объект исследования – частнопредпринимательские и государственные структуры как основные субъекты формирующейся инновационной экономики.

Область исследования. Исследование выполнено по специальности 08.00.01 – Экономическая теория – в рамках п.1.1 Политическая экономия (структура и закономерности развития экономических отношений; взаимодействие производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур) Паспорта специальностей ВАК России (экономические науки).

Теоретическую и методологическую основу исследования составили труды отечественных и зарубежных экономистов, посвященные проблемам государственного регулирования экономики и формирования экономики инновационного типа. При этом применялся широкий спектр общенаучных методов: статистический, индукция и дедукция, анализ и синтез, историко-логический, выборочное наблюдение, рейтинговый, вероятностно-сценарный, балльных оценок, научного абстрагирования и др.

Информационной базой исследования явились сведения официальных статистических органов Российской Федерации и ее регионов, сведения, представленные в трудах отечественных и зарубежных авторов, результаты опросов, проведенных ВЦИОМ, Ассоциацией российских менеджеров, данные Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей),

Торгово-промышленной палаты РФ, отечественных и международных аналитических организаций.

Научная новизна диссертационной работы заключается в разработке теоретико-методологических подходов к раскрытию экономической природы частно-государственного партнерства и механизма его влияния на процесс формирования экономики инновационного типа.

Основные результаты исследования, обладающие научной новизной и выносимые на защиту, состоят в следующем:

1. Выявлены объективные основы формирования нового типа отношений между субъектами хозяйствования и государством, базирующихся на принципах сотрудничества и взаимодействия, которые в наиболее зрелом виде проявляются в развитии частно-государственного партнерства. Показано, что данный процесс находится в русле закономерных тенденций к партнеризации всей совокупности экономических отношений субъектов хозяйствования при одновременном повышении заинтересованности государства в тесном сотрудничестве с бизнесом.

2. Определена сущность частно-государственного партнерства как специфического способа взаимодействия государства и частнопредпринимательского сектора на основе сочетания общественных и частных интересов, обладающего набором отличительных признаков: направленность на реализацию общественно значимой цели, достаточная продолжительность осуществления и наличие институционального оформления. Раскрыт противоречивый характер ЧГП и предложены меры по преодолению противоречий частно-государственного партнерства, такие как обеспечение добросовестной конкуренции, радикальное предотвращение коррупции, применение жестких санкций при неисполнении договорных обязательств, независимо от того, к какому сектору экономики – частному или государственному – принадлежит виновная сторона.

3. Предложен авторский подход к решению проблемы определения рациональных масштабов использования частно-государственных форм хозяйствования в производстве общественных благ с точки зрения теории транзакционных издержек. Доказано, что при высокой степени специфичности ресурсов широкое привлечение субъектов предпринимательства для решения общественных задач становится нецелесообразным ввиду роста транзакционных издержек, связанных с угрозой их оппортунистического поведения.

4. Обоснована необходимость тесного взаимодействия государственных и предпринимательских структур в области законотворческой деятельности и

создания условий для становления новых неформальных институциональных норм, призванных обеспечить преобладание инновационного типа поведения субъектов хозяйствования.

5. Разработаны теоретические аспекты использования концессионных отношений как перспективного направления частно-государственного партнерства в сфере формирования общей инновационной инфраструктуры; выявлены виды рисков бизнеса в реализации концессионных соглашений и пути их снижения, включающие мобилизацию собственных возможностей предприятия-концессионера, создание эффективной системы взаимодействия с партнерами и разделение неподконтрольных ему рисков с концедентом в лице соответствующего государственного органа. Проанализированы особенности функционирования смешанных венчурных фондов, являющихся важной составной частью специальной инфраструктуры инновационной деятельности.

6. Раскрыта роль государственного софинансирования инновационной деятельности предприятий как альтернативы финансовой поддержки инноваций со стороны частного сектора экономики; сделан вывод, что ресурсная поддержка инновационной деятельности путем предоставления грантов (субсидий) в большей мере свойственна государственным агентам, кредитование инновационных проектов должно осуществляться преимущественно за счет средств частного сектора, а механизмы долевого инвестирования в уставной капитал инновационных предприятий могут использоваться в равной мере субъектами как частной, так и государственной собственности. Выдвинуто положение о том, что при согласовании интересов частных и государственных учредителей инновационных предприятий допустимо применение ассиметричных моделей, предполагающих предоставление частным инвесторам более выгодных коммерческих условий, чем государственным инвесторам.

Теоретическая и практическая значимость работы. Полученные в диссертации выводы могут послужить теоретико-методологической базой для дальнейшего исследования системы отношений государства и бизнеса, способствовать развитию экономической теории в таких ее направлениях, как экономическая роль государства, собственность, инновационная экономика и др. Предложения автора могут найти применение при разработке и реализации государственной политики, направленной на инновационное преобразование отечественной экономики. Теоретические положения, представленные в диссертации, целесообразно использовать в преподавании курсов «Экономическая теория», «Макроэкономика», «Государственное регулирование экономики», «Институциональная экономика», при разработке

спецкурсов по различным аспектам инновационной деятельности и инновационной экономики

Апробация и практическая реализация результатов диссертационного исследования. Основные положения, выводы и рекомендации, полученные в процессе работы над диссертацией, опубликованы автором в 17 работах объемом 3,5 п.л., в том числе в четырех статьях в ведущих рецензируемых научных журналах, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени кандидата наук. Результаты исследований докладывались на Научно-практической конференции студентов, аспирантов и соискателей Республики Татарстан, посвященной 200-летию Казанского государственного университета (Казань, 2004г.), Итоговой научно-образовательной конференция студентов Казанского государственного университета за 2005г., V Республиканской научно-практической конференция молодых специалистов «Наука. Инновации. Бизнес» (Казань, 2005 г.), Межвузовской научно-практической конференции студентов и аспирантов, посвященной 40-летию города Нижнекамска, «Актуальные проблемы образования, науки и производства» (Нижнекамск, 2006г.), VII Межвузовской научно-практической конференции «Общество, государство, личность: проблемы взаимодействия в условиях рыночной экономики» (Казань, 2006г.), Всероссийской научно-практической конференции «Институционализация социально-экономического развития региона» (Набережные Челны, 2006г.), Итоговой конференции по научно-исследовательской деятельности Казанского государственного университета за 2008 г., Международных научно-практических конференциях «Маркетинг и общество» (Казань, 2006, 2008, 2009гг.), Научно-практической конференции «Проблемы анализа и моделирования региональных социально-экономических процессов» (Казань, 2009).

Объем и структура работы. Основное содержание работы изложено на 175 страницах машинописного текста, содержит 4 таблицы и 8 схем. Диссертация состоит из введения, двух глав, содержащих 8 параграфов, заключения и списка использованной литературы.

Во введении обосновывается актуальность темы диссертационной работы, раскрывается степень разработанности проблемы в отечественной и зарубежной экономической литературе, определяются цели и задачи, новизна полученных результатов, объект и предмет исследования, теоретико-методологические основы диссертации, апробация результатов исследования и его структура.

В первой главе «Теоретико-методологические основы развития частно-

государственного партнерства» исследуется совокупность отношений между субъектами хозяйствования и государством как часть более общей системы экономических отношений, субъектами которых выступают институциональные экономические агенты, раскрываются сущность, противоречия и формы частно-государственного партнерства, рассматривается проблема определения границ использования механизмов ЧГП как альтернативы чисто государственному предпринимательству.

Вторая глава «Роль частно-государственного партнерства в становлении экономики инновационного типа» посвящена рассмотрению характеристик и проблем развития инновационной экономики, изучению влияния ЧГП на процессы формирования институциональных основ инновационного типа поведения субъектов хозяйствования, развития общей и специальной инфраструктуры инновационной деятельности, раскрытию роли частно-государственного финансирования высокотехнологичных производств в инновационном преобразовании экономики.

В заключении сформулированы основные выводы, полученные в результате диссертационного исследования.

II. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Выявлены объективные основы формирования нового типа отношений между субъектами хозяйствования и государством, базирующихся на принципах сотрудничества и взаимодействия, которые в наиболее зрелом виде проявляются в развитии частно-государственного партнерства. Показано, что данный процесс находится в русле закономерных тенденций к партнеризации всей совокупности экономических отношений субъектов хозяйствования при одновременном повышении заинтересованности государства в тесном сотрудничестве с бизнесом.

Экономическая структура общества складывается из сложной совокупности отношений, в центре которых находятся субъекты, осуществляющие хозяйственную деятельность (предприятия, фирмы, компании). Свою созидательную деятельность субъект хозяйствования выполняет не изолированно от институтов общества, а в тесном взаимодействии с ними. Экономические отношения, участником которых хотя бы с одной стороны выступает субъект хозяйственной деятельности, можно сгруппировать в три основных блока, состоящих из его отношений с домохозяйствами (*первый блок*), с другими хозяйствующими субъектами

(второй блок) и с государством (третий блок), что схематично можно изобразить следующим образом (рис.1):



Рис.1. Виды экономических отношений субъекта хозяйствования.

Первый блок. Предприятия и домохозяйства связаны между собой двумя группами рынков. Это рынки продуктов, на которых семейные хозяйства покупают производимые предприятиями товары и услуги, и рынки ресурсов, на которых предприятия приобретают у семейных хозяйств ресурсы, необходимые им для производства: рабочую силу, капитал и природные ресурсы. При этом современные процессы партнеризации охватывают обе группы рынков, что проявляется в развитии сотрудничества между фирмами-производителями и индивидуальными (семейными) потребителями, между работодателями и наемными работниками (социальное партнерство), между предприятиями и частными инвесторами и т.п.

Второй блок. Отношения, составляющие данный блок, имеют более сложную структуру и несколько иную качественную определенность, чем отношения типа «предприятия – домохозяйства». Отдельные разновидности этих отношений отличаются друг от друга по разным параметрам, и прежде всего – по соотношению в них потенциалов взаимодействия и соперничества. Однако, несмотря на то, что последнее продолжает оставаться мощным фактором развития и совершенствования деятельности субъектов хозяйствования, именно сотрудничество и взаимодействие становятся в современных условиях стратегической доминантой поведения основной массы хозяйствующих субъектов относительно друг друга.

Третий блок. Данный блок состоит из экономических отношений между субъектами хозяйствования и государством, относящихся к вертикальному и горизонтальному типу. Отношения вертикального типа, хотя и базируются преимущественно на принципах иерархии и подчинения, содержат определенные элементы партнерства. Во многих случаях между

государственными органами и хозяйствующими субъектами складывается конструктивный диалог по вопросам, относящимся к административной функции государства. Представители бизнеса в лице торгово-промышленных палат, союзов предпринимателей участвуют, например, в процессе выработки налогового, таможенного и иного законодательства, лоббируют интересы бизнеса. В этом смысле отношения вертикального типа выступают как двусторонний процесс, включающий меры воздействия государства на предпринимательскую сферу и систему обратной связи между ними.

Между субъектами хозяйствования и государством все более широкое развитие получают горизонтальные отношения, базирующиеся на принципах равенства сторон, ответственности каждой из них по принятым обязательствам, нерушимости условий договора в течение срока его действия и т.п. Развитие такого рода отношений означает, что государство выступает не только в роли некоего регулятора хозяйственных процессов, находящегося вне экономической системы, но и является непосредственным участником экономической деятельности.

Все это свидетельствует о том, что развитие партнерских отношений субъектов хозяйствования с государством является частью более общего процесса, имеющего объективный характер, что придает этим отношениям свойства необратимости и устойчивости. Одновременно наблюдается стремление государства к установлению отношений взаимовыгодного сотрудничества с субъектами хозяйствования, обусловленное тем обстоятельством, что взаимодействие с бизнесом способствует более эффективному выполнению основных функций государства. Свое наиболее зрелое проявление и логическое завершение процесс сотрудничества между субъектами хозяйствования и государством получает в возникновении и развитии нового социально-экономического явления – частного государственного партнерства.

2. Определена сущность частного-государственного партнерства как специфического способа взаимодействия государства и частнопредпринимательского сектора на основе сочетания общественных и частных интересов, обладающего набором отличительных признаков: направленность на реализацию общественно значимой цели, достаточная продолжительность осуществления и наличие институционального оформления. Раскрыт противоречивый характер ЧГП и предложены меры по преодолению противоречий частного-государственного партнерства, такие как обеспечение добросовестной конкуренции, радикальное предотвращение коррупции, применение жестких санкций

при неисполнении договорных обязательств, независимо от того, к какому сектору экономики – частному или государственному – принадлежит виновная сторона.

Частно-государственное партнерство выступает не только как общее социально-экономическое явление, охватывающее многие стороны жизни общества, но и как качественно определенная форма хозяйствования, характеризующаяся целостным набором признаков. В качестве конституирующего признака ЧГП как формы хозяйствования следует признать наличие единства интересов частнопредпринимательских и государственных структур, являющееся глубинной основой возникновения и существования партнерских отношений между ними. Эта коренная черта дополняется другими признаками, которые в совокупности позволяют идентифицировать данное явление, разграничивая его от других схожих явлений в сфере взаимодействия государства и частного сектора. Такими признаками ЧГП являются:

- направленность на реализацию конкретно очерченной цели, имеющей общественно значимую природу;
- достаточно продолжительный (устойчивый) характер взаимодействия в отличие от эпизодических контактов между бизнесом и государством;
- институциональное оформление (институционализация) отношений между взаимодействующими сторонами.

Последний из названных признаков указывает, в частности, на существенное отличие отношений ЧГП от партнерских отношений, складывающихся между фирмами. Межфирменные отношения, как известно, часто носят неформальный характер. Так, многие из реально существующих в России предпринимательских объединений, например, стратегических альянсов, относятся к разряду неформальных хозяйственных организаций, так как отношения между предприятиями-партнерами не оформлены посредством заключения специальных договоров или соглашений о сотрудничестве. Что же касается отношений партнерства между властными и предпринимательскими структурами, то они при отсутствии четкого институционального оформления склонны персонифицироваться и превратиться в межличностный сговор отдельных представителей бизнеса и чиновников, преследующих свои личные интересы.

Исходя из указанных признаков, можно дать следующее определение рассматриваемого понятия. *Частно-государственное партнерство – это направленное на достижение общественно значимой цели, устойчивое и институционально оформленное сотрудничество между субъектами хозяйствования и государством на основе гармоничного сочетания частных и*

общественных интересов.

Данному понятию ЧГП в наибольшей степени соответствуют такие хозяйственные формы, как поставки продукции для государственных нужд (контрактная система), концессия (в том случае, если в роли концедента выступает государство в лице уполномоченного им органа или организации), а также создание совместных частно-государственных предприятий и объединений.

Развитие частно-государственного партнерства, как и любой хозяйственной деятельности, основанной на взаимодействии экономически самостоятельных субъектов, сопряжено с возникновением противоречий между интересами взаимодействующих сторон. В условиях ЧГП независимо от организационной формы его осуществления наиболее вероятны два варианта нарушения баланса между частными и общественными интересами. *Первый* вариант сводится к удовлетворению интересов бизнеса в ущерб интересам общества. Оно проявляется в стремлении отдельных представителей бизнеса к получению односторонней выгоды от реализации частно-государственных проектов. *Второй* возможный вариант отсутствия единства интересов участников ЧГП связан с недостаточным учетом или даже подавлением интересов бизнеса, участвующего либо намеревающегося участвовать в совместных с государством проектах, со стороны властных структур. Это в значительной степени обусловлено наличием особых интересов политиков и чиновников, обособленных от интересов общества. Преодоление указанных противоречий предполагает применение комплекса действенных мер, реальное осуществление которых возможно только на путях повышения социальной активности и ответственности населения и бизнеса при условии достижения прозрачности отношений между властными и предпринимательскими структурами и решительном отказе правительств от произвольных решений.

3. Предложен авторский подход к решению проблемы определения рациональных масштабов использования частно-государственных форм хозяйствования в производстве общественных благ с точки зрения теории транзакционных издержек. Доказано, что при высокой степени специфичности ресурсов широкое привлечение субъектов предпринимательства для решения общественных задач становится нецелесообразным ввиду роста транзакционных издержек, связанных с угрозой их оппортунистического поведения.

Хозяйственные структуры, основанные на частно-государственном партнерстве, выступают действенным средством устранения недостатков рыночного регулирования, касающихся внешних эффектов («выгод

перелива»). Использование потенциала частной инициативы для производства общественных благ (решения общественных задач) обеспечивает, по сравнению с чисто государственным предпринимательством, снижение трансформационных издержек, хотя при этом обычно имеет место рост транзакционных издержек. Рациональные масштабы привлечения бизнеса к исполнению общественных задач на принципах частно-государственного партнерства определяются равнодействующей этих противоположно направленных векторов. При графическом изображении зависимости указанных издержек от степени привлечения бизнеса к общественно значимой хозяйственной деятельности одна из этих тенденций имеет вид нисходящей (в случае с трансформационными издержками) кривой, другая – восходящей (транзакционные издержки). Точка пересечения этих кривых указывает на оптимальную степень использования частно-государственных форм хозяйствования (N) как альтернативы чисто государственным предприятиям (рис. 2).

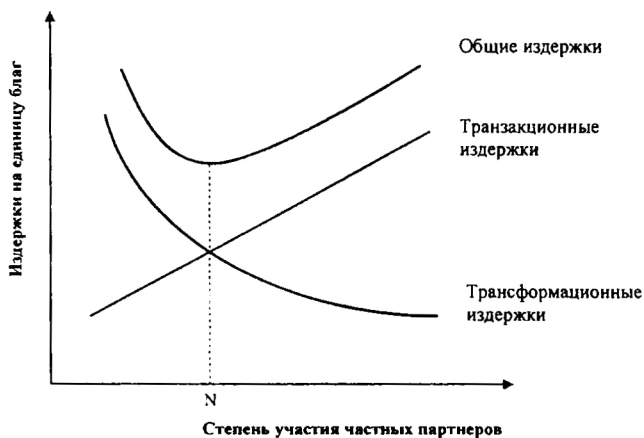


Рис.2. Определение оптимальной степени участия частных партнеров в производстве общественных благ

Если допустить, что трансформационные издержки являются фиксированными, т.е. независимыми от конкретной формы организации производства общественных благ, то проблема минимизации общих издержек будет сводиться к задаче снижения транзакционных издержек. Конечно, данная предпосылка представляет рассматриваемую проблему в несколько упрощенном виде. Однако такой методологический прием позволяет выявить существенные моменты реальной действительности, которые необходимо

принимать во внимание при обосновании целесообразности применения механизмов частно-государственного партнерства в каждой ситуации, связанной с исполнением конкретной общественной задачи.

Важнейшим фактором, влияющим на уровень транзакционных издержек и, соответственно, на определение границ участия частнопредпринимательских структур в исполнении общественно значимых задач, выступает уровень специфичности используемых ресурсов. В каждом конкретном случае существует определенное пороговое значение показателя специфичности ресурсов (точка S_E на рис.3), превышение которого делает нецелесообразным привлечение бизнеса к решению социально-экономических задач, относящихся к компетенции государства.

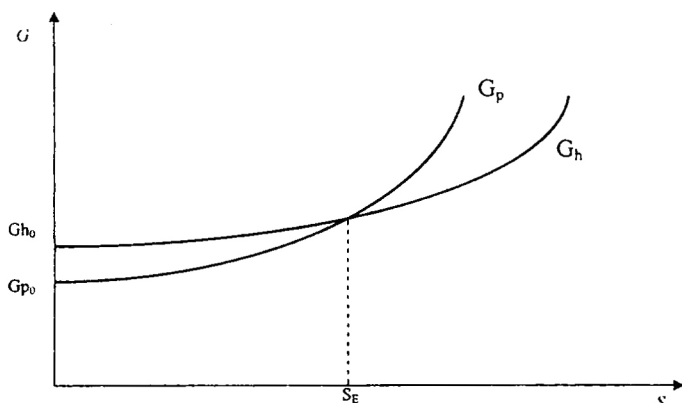


Рис.3. Зависимость транзакционных издержек от степени специфичности ресурсов.

Примечание: S – степень специфичности ресурсов, G – транзакционные издержки, G_h и G_p – транзакционные издержки соответственно при государственном предпринимательстве и частно-государственном партнерстве.

Обладание субъектом хозяйствования особо специфическим ресурсом может подтолкнуть его к выбору оппортунистической линии поведения, выражающейся в оказании давления на государственного партнера с целью получения одностороннего преимущества в осуществлении сделок. Если реализация инвестиционного проекта, имеющего общественное значение, предполагает использование ресурсов высокой степени специфичности, обуславливающей большие транзакционные издержки, то, при прочих равных условиях, предпочтение должно отдаваться чисто государственным формам хозяйствования, например, государственным унитарным предприятиям.

Таким образом, при выборе частно-государственных форм хозяйствования

в качестве альтернативы исполнения общественных задач силами предприятий и организаций государственного сектора экономики, следует проявлять определенную осторожность. Нельзя забывать, что ситуации, связанные со специфичностью ресурсов являются весьма распространенными, вследствие чего привлечение бизнеса к реализации общественных проектов сопряжено со значительными транзакционными издержками. Поэтому при рассмотрении вопроса о замене государственных форм предпринимательства современными механизмами частно-государственного партнерства в каждом конкретном случае требуется тщательное сопоставление всех преимуществ и недостатков обоих вариантов. Решение в пользу ЧГП может быть принято только при условии, если ожидаемые выгоды заметно превышают издержки на его осуществление.

4. Обоснована необходимость тесного взаимодействия государственных и предпринимательских структур в области законотворческой деятельности и создания условий для становления новых неформальных институциональных норм, призванных обеспечить преобладание инновационного типа поведения субъектов хозяйствования.

Одно из наиболее существенных социально-экономических последствий частно-государственного партнерства заключается в том, что оно способствует становлению как формальных, так и неформальных норм инновационного поведения субъектов хозяйствования. В этом процессе особая роль принадлежит некоммерческим организациям предпринимателей, которые в союзе с гражданскими и государственными институтами призваны участвовать в разработке законов и подзаконных актов, содействовать более эффективному применению правовых актов в области инновационного развития. Подобное сотрудничество способствует устранению сложившегося положения, когда многие субъекты хозяйствования остаются инертными к отдельным нормам хозяйственного поведения, задаваемым правовыми актами, или даже активно противодействуют им, считая такие акты неправильными. Учитывая то, что любой субъект хозяйствования будет четко следовать правовой норме только в том случае, если он будет воспринимать ее как «свою», т.е. как регулятор, обеспечивающий реализацию собственного экономического интереса, государственные органы должны активно привлекать представителей бизнеса к разработке законов. Широкое участие общественных предпринимательских структур в законотворческой деятельности будет содействовать трансформации формальных, экзогенно задаваемых норм, касающихся инновационного развития, в мотивационную доминанту основной массы субъектов хозяйствования.

«Правильные» правовые нормы, ориентирующие субъекты хозяйствования на инновационный тип развития, подготавливают почву для постепенной их смены неформальными регуляторами. Для становления таких регуляторов, образующих внутренний механизм инновационного типа поведения хозяйствующих субъектов, большое значение имеют совместные действия предпринимательских структур и государства, направленные на формирование социально-этических детерминантов предпринимательского поведения, укрепление взаимного доверия между хозяйствующими субъектами, воспитание творчески активной личности, подготовку специалистов с инновационным мышлением и др.

5. Разработаны теоретические аспекты использования концессионных отношений как перспективного направления частного-государственного партнерства в сфере формирования общей инновационной инфраструктуры; выявлены виды рисков бизнеса в реализации концессионных соглашений и пути их снижения, включающие мобилизацию собственных возможностей предприятия-концессионера, создание эффективной системы взаимодействия с партнерами и разделение неподконтрольных ему рисков с концедентом в лице соответствующего государственного органа. Проанализированы особенности функционирования смешанных венчурных фондов, являющихся важной составной частью специальной инфраструктуры инновационной деятельности.

Успешное инновационное развитие экономики немыслимо без развитой инфраструктуры. В составе инновационной инфраструктуры можно выделить общую и специальную инфраструктуру. В формировании каждой из них возможно эффективное применение экономических рычагов частного-государственного партнерства. В становлении общей рыночной инфраструктуры особая роль принадлежит концессионным механизмам частного-государственного партнерства. Однако концессионные проекты создания и эксплуатации объектов инфраструктуры в нашей стране пока еще не получили широкого развития, что объясняется, главным образом, существованием больших рисков для потенциальных концессионеров. Можно выделить три основных способа преодоления концессионных рисков:

- максимальное использование внутрихозяйственных резервов минимизации рисков, направленное, в первую очередь на стимулирование спроса на услуги, оказываемые предприятием-концессионером, и снижение его издержек;
- формирование системы взаимодействия с заинтересованными лицами

(стейкхолдерами), способствующее «рассеиванию» риска;

- компенсация концедентом в лице государственного органа или уполномоченной им организации рисков, не контролируемых предприятием-концессионером.

Как показывает опыт, особенно трудно разрешимой проблемой в этом отношении является вопрос о разделении риска, связанного с возможным превышением запланированной сметы создания и/или эксплуатации объекта инфраструктуры. Если такое превышение произошло не по вине концессионера, по принятому в развитых странах правилу, оно подлежит компенсации со стороны концедента. Однако механизм компенсации подобного риска пока еще не до конца разработан. В теории и практике преобладает подход, согласно которому задача компенсации риска превышения запланированных издержек по существу подменяется задачей компенсации самих издержек. Другими словами, предполагается, что непредвиденные концессионером издержки возмещаются ему по факту их возникновения. Такой подход не соответствует самой сути разделения рисков, которое должно быть направлено на снижение неопределенности в достижении поставленных целей. В условиях, когда правительственные органы часто уходят от выполнения предусмотренных законами и другими нормативно-правовыми актами обязательств, концессионер не может быть уверен в полноценной компенсации неконтролируемого им удорожания инфраструктурного проекта в ходе его реализации. Наряду с этим у него появляется соблазн переложить на концедента, вместе с дополнительными издержками, возникшими не по его вине, и те затраты, которые он в состоянии контролировать. Поэтому важно, чтобы размеры компенсации дополнительных затрат, которые могут возникнуть независимо от концессионера, были определены не по результатам частичной или, тем более, полной реализации проекта, а на стадии его экономического обоснования путем включения в бизнес-план проекта более высоких затратных показателей, соответствующих степени прогнозируемого риска. Конкретные масштабы компенсации подобного риска со стороны государства могут быть определены на основе применения сценарно-вероятностного подхода, изложенного в диссертационной работе.

При умелом управлении рисками концессионная форма частно-государственного партнерства может стать одним из основных инструментов создания инфраструктуры. Тем самым будут сняты серьезные барьеры на пути инновационного преобразования экономики страны, связанные с неразвитостью производственной инфраструктуры.

Немаловажным фактором формирования инфраструктуры, необходимой

для перехода к инновационной экономике, служит развитие партнерства частного сектора и государства посредством софинансирования ими создания объектов как общей, так и специальной инфраструктуры инновационной деятельности. Особенно перспективным представляется частно-государственное партнерство в целях формирования венчурной инфраструктуры.

Возможны следующие виды венчурных фондов как важнейших элементов инновационной инфраструктуры:

- «фонд фондов», создаваемый по инициативе государства и размещающий свои средства в частные венчурные фонды наряду с другими инвесторами;
- государственный гарантийный венчурный фонд, предоставляющий инвесторам гарантии по возмещению возможных убытков, связанных с капитальными вложениями в высокорисковые инновационные бизнес-проекты;
- смешанный венчурный фонд, создаваемый на средства государства и частных инвесторов для прямого инвестирования в инновационные фирмы.

Смешанные венчурные фонды, в отличие от двух остальных видов, целесообразно создавать под конкретные инновационные проекты с ориентацией на то, что после завершения проекта они подлежат ликвидации, а полученные доходы распределяются между государственными и частными инвесторами.

6. Раскрыта роль государственного софинансирования инновационной деятельности предприятий как альтернативы финансовой поддержки инноваций со стороны частного сектора экономики; сделан вывод, что ресурсная поддержка инновационной деятельности путем предоставления грантов (субсидий) в большей мере свойственна государственным агентам, кредитование инновационных проектов должно осуществляться преимущественно за счет средств частного сектора, а механизмы долевого инвестирования в уставной капитал инновационных предприятий могут использоваться в равной мере субъектами как частной, так и государственной собственности. Выдвинуто положение о том, что при согласовании интересов частных и государственных учредителей инновационных предприятий допустимо применение ассиметричных моделей, предполагающих предоставление частным инвесторам более выгодных коммерческих условий, чем государственным инвесторам.

Для осуществления инновационной деятельности субъекты

хозяйствования, как правило, нуждаются в средствах, привлекаемых со стороны. Эти средства могут иметь как частное, так и государственное происхождение. Соотношение между частными и государственными источниками внешнего финансового обеспечения инноваций дифференцируется в зависимости от того, в каких конкретных формах (гранты, кредиты или долевые инвестиции) осуществляется финансовая поддержка инновационной деятельности (рис.4).



Рис.4. Соотношение частных и государственных источников внешнего финансирования инновационной деятельности предприятий.

Кредитование инноваций в большей мере является прерогативой частных агентов финансирования. Это объясняется тем, что в недрах предпринимательского сообщества формируются мотивационные механизмы не только субъектов реального сектора экономики, которые объективно заинтересованы в своем инновационном развитии, обеспечивающем им необходимые конкурентные возможности, но и различного рода финансовых институтов, заинтересованных в получении дохода от кредитования бизнеса. Поэтому роль государственных финансовых институтов в осуществлении кредитной деятельности объективно является ограниченной. Они подключаются к кредитованию только особо масштабных или рискованных инновационных бизнес-проектов, имеющих общественно значимый характер. Исключением могут быть также кризисные ситуации, когда частные банки оказываются неспособными финансировать приоритетные с точки зрения интересов государства инновационные проекты в достаточных объемах. Тогда

государство вынуждено будет расширить выполнение в общем-то мало свойственной ему функции кредитования бизнеса. Именно такая ситуация сложилась в экономике Российской Федерации с конца 2008 года, в результате чего частное кредитование многих бизнес-проектов инновационной направленности было замещено государственным.

Напротив, такая форма финансовой поддержки инноваций, как предоставление грантов, более характерна для государства, нежели для субъектов частного сектора. На приведенном выше рисунке это видно по преобладанию заштрихованной зоны, изображающей государственную долю в общем объеме предоставляемых субъектам инновационной деятельности грантов.

Что касается прямого инвестирования финансовых ресурсов в инновационные проекты, то здесь роли частного сектора и государства вполне сопоставимы. Совместное инвестирование субъектами хозяйствования долгосрочных бизнес-проектов, в том числе имеющих реальную инновационную составляющую, распространено во многих странах. Не является исключением и Российская Федерация, в которой взаимное инвестирование инновационной деятельности представителями предпринимательского сообщества отнюдь не является редкостью. Кроме того, в стране функционирует немалое количество частных финансовых институтов, специально созданных для финансирования инвестиционных проектов через участие в капитале создаваемых предприятий в различных областях экономики, включая инновационную сферу. В то же время подобная форма финансовой поддержки инновационной деятельности является весьма привлекательной и для государственных инвесторов, поскольку она способствует более полной реализации интересов общества в процессе осуществления такой деятельности, не ограничивая заинтересованности хозяйствующих субъектов, являющихся непосредственными исполнителями инновационных проектов. Немаловажно и то, что долевое участие государства в предпринимательских проектах, способствует экономии бюджетных расходов, так как здесь в качестве долевых вложений обычно используются ресурсы, принадлежащие предприятиям или организациям государственного сектора экономики, а не средства из бюджета.

Финансовое участие государства в осуществлении инновационной деятельности должно послужить своеобразным катализатором для частных инвестиций, т.е. увлечь за собой частных инвесторов, обеспечивая им определенную уверенность в потенциальной эффективности своих вложений. Однако хозяйствующие субъекты далеко не всегда заинтересованы в активном

участии в инновационных проектах, осуществляемых совместно с государством. Это объясняется в известной степени отсутствием необходимого доверия к государству как к партнеру по бизнесу.

Решению этой проблемы может способствовать применение асимметричных моделей распределения доходов и иных коммерческих выгод от деятельности совместных предприятий, обеспечивающих относительно более весомую выгоду для частных учредителей по сравнению с государственными участниками.

На основе изучения зарубежного опыта можно сформулировать следующие меры по повышению привлекательности частно-государственных инновационных проектов, осуществляемых на основе софинансирования, для потенциальных инвесторов, которые представляют частный сектор экономики.

Во-первых, в отдельных случаях может оказаться целесообразным дифференцировать участие государственных и бизнес-структур по этапам инновационного проекта таким образом, чтобы последние подключались к его реализации не с самого начала, когда имеют место большие издержки, а на последующих этапах, т.е. ближе к моменту коммерциализации научно-технических разработок. В результате они могут рассчитывать на более быструю отдачу вложенных ими средств, что повысит интерес широких кругов предпринимательства к участию в совместных с государством инновационных проектах.

Во-вторых, возможно ограничение ставки дохода от деятельности совместного предприятия, получаемого государственным инвестором, уровнем, соответствующим сложившейся процентной ставке (ставке рефинансирования). Тогда при достаточно высокой эффективности совместного предприятия большая часть общего дохода поступала бы в распоряжение частного участника. Такая мера может стать не только мощным фактором привлечения бизнеса к созданию частно-государственных инновационных предприятий, но и стимулом к тому, чтобы более активно способствовать успеху общего дела.

В-третьих, в определенных случаях можно было бы предоставить частному учредителю право выкупа доли государства в капитале совместного предприятия на любой стадии его жизненного цикла, причем по заранее установленной цене. Подобная возможность обеспечивает привлекательность проекта для частного участника в том плане, что он в последующем может присваивать прибыль от деятельности созданного инновационного предприятия единолично, не делясь с государством. Это выгодно и для государства, поскольку происходит досрочное высвобождение государственных средств,

которые могут быть вложены затем в другие инновационные проекты. Если данная мера будет применяться достаточно широко, то она может привести к заметному повышению оборачиваемости инвестиционных ресурсов, ускоряя инновационную трансформацию экономики.

ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Статьи в изданиях, рекомендованных ВАК РФ:

1. Евстафьев Э.Н. Соотношение частных и государственных источников внешнего ресурсного обеспечения инновационной деятельности субъектов хозяйствования / Э.Н.Евстафьев // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2008. – № 4(10). – С. 26–29 (0,25 п.л.).

2. Евстафьев Э.Н. Распределение рисков между бизнесом и государством в концессионных соглашениях / Э.Н.Евстафьев // Российское предпринимательство. – 2008. – № 8 (Выпуск 1). – С. 94–97 (0,15 п.л.).

3. Евстафьев Э.Н. Применение метода балльной оценки для выбора оптимального варианта государственной ресурсной поддержки инвестиционных бизнес-проектов / Э.Н.Евстафьев // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2008. – № 3(9). – С. 41– 44 (0,25 п.л.).

4. Евстафьев Э.Н. К определению границ участия бизнеса в исполнении общественных задач на принципах частно-государственного партнерства / Э.Н.Евстафьев // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2009. – № 2 (12). – С. 34–37 (0,3 п.л.).

Публикации в других научных изданиях:

5. Евстафьев Э.Н. Проблемы государственного регулирования венчурного рынка России / Э.Н.Евстафьев // Материалы научно-практической конференции студентов, аспирантов и соискателей РТ (на французском и русском языках)/ под ред. проф. Э.Х.Хабибуллиной. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2004. – С. 22–26 (0,2 п.л.).

6. Евстафьев Э.Н. Государственная поддержка инновационной деятельности / Э.Н.Евстафьев // Итоговая научно-образовательная конференция студентов Казанского государственного университета за 2005 г. Тезисы докладов. – Казань: Казанский государственный университет, 2005. – С. 86 (0,05 п.л.).

7. Евстафьев Э.Н. Роль государства в становлении венчурной индустрии в России / Э.Н.Евстафьев // Трансформация экономической и философской мысли в социально-экономической системе России. – Казань: Казанский государственный университет, 2005. – С. 319–321 (0,15 п.л.).

8. Евстафьев Э.Н. Государственная поддержка инновационной деятельности / Э.Н.Евстафьев // V Республиканская научно-практическая конференция молодых специалистов «Наука. Инновации. Бизнес», Казань, 9 июня 2005 года: Материалы конференции. – Казань: Изд-во «Экоцентр», 2005. – С. 25–27 (0,15 п.л.).

9. Евстафьев Э.Н. О соотношении государственных и частных инвестиций в человеческий капитал / Э.Н.Евстафьев // Материалы Межвузовской научно-практической конференции студентов и аспирантов, посвященной 40-летию города Нижнекамска «Актуальные проблемы образования, науки и производства», 14 апреля 2006г. – Казань: Издательство «Инновационно-издательский дом «Бутлеровское наследие», 2006. – С. 260–261 (0,1 п.л.).

10. Евстафьев Э.Н. Динамика венчурных рынков в современных условиях / Э.Н.Евстафьев // Маркетинг и общество. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. – Казань: Казанский государственный финансово-экономический институт, 2006. – С. 75–78 (0,2 п.л.).

11. Евстафьев Э.Н. Мотивы взаимодействия и соперничества в поведении участников инновационного процесса / Э.Н.Евстафьев // Общество, государство, личность: проблемы взаимодействия в условиях рыночной экономики. VII Межвузовская научно-практическая конференция. – Казань: Академия управления «ТИСБИ», 2006. – С. 271–274 (0,15 п.л.).

12. Евстафьев Э.Н. Взаимодействие государства и бизнеса в инновационной сфере / Э.Н.Евстафьев // Новая экономика и хозяйственная система России: проблема трансформации в условиях глобализации. – Казань: Казанский государственный университет, 2006. – С. 156–160 (0,25 п.л.).

13. Евстафьев Э.Н. Формирование институциональных основ инновационного поведения субъектов хозяйствования / Э.Н.Евстафьев // Сборник по материалам Всероссийской научно-практической конференции «Институционализация социально-экономического развития регион. 10-11 ноября 2006г. Филиал Казанского государственного университета в г. Набережные Челны / редактор-составитель Р.Ф.Назмиев. – Казань: Казанский государственный университет, 2006. – С. 139–141 (0,25 п.л.).

14. Евстафьев Э.Н. Структура экономических отношений между субъектами хозяйствования / Э.Н.Евстафьев // Трансформация социально-экономических отношений и их адаптация к потребностям мировой экономики / под ред. Е.В. Фахрутдиновой, Г.А. Багаутдиновой. – Казань: Изд-во Казанского университета, 2008. – С. 108–114 (0,35 п.л.).

15. Евстафьев Э.Н. «Отношенческий» подход к характеристике роли государства в регулировании деятельности хозяйствующих субъектов /

Э.Н.Евстафьев // Трансформация социально-экономических отношений и их адаптация к потребностям мировой экономики / под ред. Е.В. Фахрутдиновой, Г.А. Багаутдиновой. – Казань: Изд-во Казанского университета, 2008. – С. 115–122 (0,4 п.л.).

16. Евстафьев Э.Н.Зарубежный опыт использования концессионных механизмов реализации региональных инвестиционных проектов / Э.Н.Евстафьев // Проблемы анализа и моделирования региональных социально-экономических процессов. Материалы докладов республиканской научно-практической конференции. Казань, 23-24 апреля 2009 г. – Казань: Изд-во «Познание», 2009. – С. 52–55 (0,15 п.л.).

17. Евстафьев Э.Н. Совершенствование системы закупок товаров и услуг для государственных нужд на основе принципов частно-государственного партнерства / Э.Н.Евстафьев // Маркетинг и общество. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Казань: Казанский государственный финансово-экономический институт, 2009. – С. 106–108 (0,15 п.л.).

Отпечатано в множительном центре
Института истории АН РТ

Подписано в печать 12.11.2009. Формат 60×84 ¹/₁₆
Тираж 100 экз. Усл. печ. л. 1,2
г. Казань, Кремль, подъезд 5
Тел. (843) 292-95-68, 292-18-09

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТОК
СРОКОВ ВОЗВРАТА

--	--